【Cyst】ソリューション営業（リーダー候補）

募集職種

採用企業名
グローバルセキュリティエキスパート株式会社（GSX）

求人ID
1562619

部署名
営業部

業種
ITコンサルティング

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
山手線、　浜松町駅

給与
500万円 ~ 800万円

勤務時間
9:00 ~ 17:30（所定労働時間：7時間30分）休憩時間：60分（11:45 ~ 12:45）

休日・休暇
年間休日128日 / 完全週休2日制（土日祝）、慶弔休暇、有給休暇、産前・産後休暇など

更新日
2026年11月25日 06:00

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- セキュリティ人材サービスに関するソリューション営業を担当
- 裁量を持って営業全体を推進できる達成感と提案の自由度が魅力
- 成長中のセキュリティ市場で多様な業界相手に営業スキルを磨ける
- リモート勤務・副業OK・年休128日と柔軟で働きやすい環境が整備

【業務内容】
セキュリティ人材サービスのソリューション営業として活躍いただきます。事業会社、コンサルティングファーム、SIer/NIer等を中心としたお客様に対して、以下の業務をご担当頂く見込みです。ソリューション営業の業務は多岐に渡りますが、自分自身で裁量をもって積極的に業務を推進できる環境にあります。

＜具体的には＞

- 新規問い合わせ対応、顧客へのヒアリング、課題確認、提案・見積、契約クロージング
- 顧客担当者やビジネスパートナー、人材との商談・打合せの実施（リモート、電話、メール、対面）
- 営業活動報告（日次・週次・月次）
- 社内業務改善・業務フロー整備

＜募集背景＞
クライアントからいただくニーズ（セキュリティ人材の需要）増で業績拡大の状況において、人員増強のために営業担当者を採用することになりました。ソリューション営業の業務は多岐に渡りますが、自分自身で裁量をもって積極的に業務を推進できる環境にあります。

＜配属先＞
営業部：9名
・部長、副部長2名、メンバー6名（3名1チーム体制）

＜本ポジションの魅力・やりがいなど＞
■裁量の大きい営業活動が可能
・新規問い合わせ対応から提案・契約クロージングまで、営業プロセス全体を自分で主体的に推進できる。
・受け身ではなく、自らの戦略や提案で成果を出す営業スタイルを経験できる。

■成長市場での営業経験
・セキュリティ人材サービスは需要が急拡大中の市場。顧客ニーズが多く、提案の幅や営業の成果が直接的に評価されやすい。
・市場の成長トレンドに乗り、営業スキル・交渉力を高めるチャンス。

■多様なクライアントとの関わり
・事業会社、コンサルティングファーム、SIer/NIer など、業種・規模の異なる企業を相手に提案できる。
・顧客の課題に合わせたソリューション提案を通じて、幅広い業界知見や課題解決力を磨ける。

■チームだけでなく社内業務改善にも関われる
・日次・週次・月次での営業活動報告や業務フロー整備など、組織全体の効率化や仕組みづくりにも携われる。
・個人の営業力だけでなく、組織運営・プロセス改善の経験も積める。

■顧客・パートナー・人材との多面的なコミュニケーション
・顧客担当者だけでなく、ビジネスパートナーや人材との商談・打合せも担当。
・コミュニケーションスキル、調整力、交渉力を総合的に磨ける。

■成長実感と成果の見える仕事
・受注や契約クロージングなど、自身の営業活動の成果が明確に見えるため、やりがいを実感しやすい。
・個人の努力が業績や組織成長に直結する環境。

＜入社後のイメージ / キャリアパス＞
■経験と実績に応じて急成長中の企業/組織で拡大フェーズを経験しながら役職にチャレンジできる。
■サービス提供側としてだけでなく、自身も経験を積む上でセキュリティに関して学べるコンテンツが豊富
■営業としてのキャリアのみでなく、希望と志向性によって技術に纏わるキャリアパスも可能な環境

【雇用形態】
正社員
※試用期間は、入社日より6ヶ月間とする。（試用期間中の待遇：変更なし）

【給与】
想定年収：500万円 ~ 800万円
　└月給 ：月給312,500円 ~ 500,000円（16分割）
※別途残業代、交通費、時間外手当支給

【就業時間】
9:00 ~ 17:30（所定労働時間：7時間30分）
休憩時間：60分（11:45 ~ 12:45）
時間外労働有無：有
時間外労働：10~30時間目安

【勤務地】
東京都港区海岸1-16-1 ニューピア竹芝サウスタワー10F
ゆりかもめ「竹芝」駅直結
JR「浜松町」駅 北口より徒歩9分
都営浅草線・大江戸線「大門」駅 A6出口より徒歩10分
■在宅勤務・リモートワーク相談可
■転勤は当面想定していません。

【休日休暇】
年間休日：128日
休日休暇形態：完全週休2日制（土日祝）、慶弔休暇、有給休暇、産前・産後休暇
※年間有給休暇10日 ~ 20日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります）

＜下記いずれも有給の休暇として取得可能＞

夏期休暇5日、年末年始休暇（12月29日~1月4日）、育児休暇（復帰率100％）慶弔休暇、創立記念日休暇、生理休暇、その他休暇制度あり

【待遇・福利厚生】

- 通勤手当：全額実費支給
- 社会保険完備（健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険）
- 厚生年金基金：公認会計士年金基金
- 退職金制度：退職金制度（J-ESOP）
- 企業型確定拠出年金制度
- 定年：60歳、再雇用制度あり
- 副業：可
- 社内クラブ活動
- 財形貯蓄制度（三菱東京ＵＦＪ銀行）
- 贈花制度（配偶者誕生日等）
- 持株会制度
- 従業員向け株式給付信託
- ベネフィットステーション
- フリードリンク
- オフィスグリコ設置
- 健康サポート（健康診断・オプション診断補助・産業医による健康相談・ストレスチェック制度）

＜育休取得実績＞
有（育休後復帰率100%）

＜教育制度・資格補助補足＞
・会社指定の公的資格合格時、資格取得補助、資格報奨金制度、研修受講補助。
・セキュリティトレンドの勉強会を実施。
・プレゼンテーションスキルアップ研修

【備考】
※関西方面でのソリューション営業も同時募集しております。
※グローバルセキュリティエキスパート株式会社が雇用元でCyberSTAR株式会社へ在籍出向となります。

スキル・資格

学歴不問

【必須要件】
以下いずれかのご経験（新規・既存問わず）

- 大手顧客向け/エンタープライズ向けの営業経験（業種・商材不問）
- 人材サービスの営業経験
- IT商材での営業経験

【歓迎要件】

- セキュリティ商材の営業や導入などの実務経験

【求める人物像】

- 商材問わず顧客の懐へ入り込んでいける
- 顧客をグリップできる能力や経験を有する方

【語学力】

- 英語力があれば尚可

【選考フロー】
書類選考　→　1次面接（面接方法：Web　or　対面）→　適性検査（SPI＆）　→　最終面接（面接方法：対面）
※地方在住者→対面
※採用想定時期：今期中

【募集人数】
2名

会社説明